

0-797299

На правах рукописи



ТЕРНОВСКИЙ Дмитрий Николаевич

**ИННОВАЦИОННЫЕ БАНКОВСКИЕ
ПРОДУКТЫ В КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

Специальность 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

**Автореферат
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук**

Йошкар-Ола – 2012

Работа выполнена на кафедре финансов и кредита ФГБОУ ВПО "Тольяттинский государственный университет"

Научный руководитель - доктор экономических наук, профессор
Аюпов Айдар Айратович

Официальные оппоненты: доктор экономических наук, профессор
Сорокина Марина Геннадьевна
(заведующий кафедрой финансы и кредит
ФГБОУ ВПО "Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика
П. Королёва" (национальный исследовательский университет)).



кандидат экономических наук, доцент
Салимов Ленар Наиллович
(доцент кафедры "Финансы и кредит" ЧОУ ВПО
"Институт экономики, управления и права" (г. Казань))

Ведущая организация - ФГБОУ ВПО "Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского" (национальный исследовательский университет)

Защита состоится 29 мая 2012 года в 14⁰⁰ часов на заседании диссертационного совета ДМ 212.115.05 при ФГБОУ ВПО "Марийский государственный технический университет" по адресу: Йошкар-Ола, Панфилова, 17, ФГБОУ ВПО "Марийский государственный технический университет", корпус 3, ауд. 421.

Юридический и почтовый адрес университета: 424000, г. Йошкар-Ола, пл. Ленина, 3.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке ФГБОУ ВПО "Марийский государственный технический университет".

Сведения о защите и автореферат диссертации размещены на официальном сайте ВАК Министерства образования и науки РФ <http://www.vak2.ed.gov.ru> и на официальном сайте ФГБОУ ВПО "Марийский государственный технический университет" <http://www.marstu.net>.

Автореферат разослан 29 апреля 2012 года.

Ученый секретарь диссертационного совета, канд. экон. наук, доцент

A handwritten signature in black ink, likely belonging to L.Ya. Yakovleva, the academic secretary.

Л.Я.Яковлева

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Одним из наиболее перспективных направлений оздоровления российской экономики, наполнения потребительского рынка товарами, создания новых рабочих мест является развитие предприятий малого и среднего бизнеса. Эти предприятия обладают наибольшей мобильностью в условиях изменяющейся рыночной конъюнктуры и внедрения новых форм хозяйствования и технологий. В настоящее время Правительство РФ уделяет большое внимание вопросам развития малых и средних предприятий.

Вопросы поддержки предпринимательства имеют особое значение для всего бизнес-сообщества, в том числе для регионов, где экономические и политические преобразования являются необходимым условием повышения общей конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. От качества проводимых в этой сфере преобразований зависят все процессы социально-экономического развития нашей страны.

В соответствии с постановлением "О первоочередных мерах по развитию малого предпринимательства в Российской Федерации" от 11 мая 1993 г. № 446 в настоящее время особое внимание уделяется поддержке производственных и инновационных компаний, в том числе содействию, в доступе к финансированию, в приобретении оборудования в лизинг, софинансированию патентования и ряду других мер, которые позволят модернизировать экономику и сделать ее конкурентоспособной.

В данной связи одним из ключевых направлений в области поддержки предпринимательства является формирование современной инфраструктуры, на базе которой будут развиваться производственные и инновационные компании.

Для банковской сферы кредитование субъектов малого и среднего бизнеса позволяет не только получить доход в отдельном сегменте кредитования, но позволяет диверсифицировать кредитные риски, увеличить объемы дополнительных доходов.

С усилением конкуренции в банковском бизнесе, как в секторе кредитования крупных корпоративных клиентов, так и секторе кредитования физических лиц, банки активно стали выходить на рынок с предложением кредитных ресурсов субъектам малого и среднего бизнеса. Анализ предложений банками кредитов малому и среднему бизнесу показывает, развитие данного сегмента идет в направлении от простого к сложному. От предложения на ранних стадиях проникновения на рынок кредитов и кредитных линий, до организации индивидуального или пакетного обслуживания, с разработкой и продажей специализированных кредитных продуктов для удовлетворения конкретных потребностей клиентов субъектов малого и среднего бизнеса.

В настоящее время перед банками стоят, не только вопросы, связанные с разработкой и внедрением, но и проблемы в оценке экономической эффективности инновационных банковских продуктов.

Степень разработанности проблемы. Впервые упоминания об инновациях встречаются в работах таких выдающихся представителей экономической мысли, как А. Смит и Д. Рикардо. В целостном виде теория инноваций впервые была представлена в работах И. Шумпетера. Исследование различных аспектов

инновационной деятельности в финансовой и банковской сферах можно найти в трудах А.Р. Алавердова, А.А. Аюпова, И.А. Бланка, О.И. Лаврушина, И.Д. Мамоновой, А.Н. Мурычева, П.С. Роуза, Ю.Ю. Русанова, В.И. Сенчагова, А.М. Смулова, К.Р. Тагирбекова, В.А. Трайнева, Г.С. Пановой, С.И. Черных, В.Н. Шенаева, И.П. Хоминич и ряда других.

Проблемы финансирования предприятий малого и среднего бизнеса в своих работах рассматривали В.Я. Горфинкель, Л.Т. Ибадова, М.Г. Лапуста, А.Ю. Чепуренко, В.А. Швандар, О.М. Шестоперов, У. Данкельберг, А. Дуэтт, У. Дэннис, Т. Мэч, Дж. Скотт, Дж. Уокен.

К работам, посвященным изучению малых предприятий и особенностей кредитования малого предпринимательства, относятся труды Е.М. Бухвальда, А.В. Виленского, Ю.В. Головина, Н.Е. Егоровой, А. Бергера, Э. Блуа, Г. Уделла, В. Уильямса, Ж. Шанель-Рейно.

Вопросы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, в том числе в области финансирования, нашли отражение в работах А.О. Блинова, О.Е. Вороновской, СБ. Зангеевой, И.П. Лебедевой, В.А. Рубе, А.А. Шулуса, Н. Уайсса, Б. Крейга, Дж. Томсона.

Исследования экономической эффективности банковской деятельности посвящены работы многих зарубежных авторов, таких как Т. Амблер, И. Ансофф, Дж. Арнольд, Э. Аткинсон, М. Вебер, Д. Герман, Д. Граут, К. Друри, Р. Каплан, Ф. Котлер, Д. Нортон, Т. Питерс, Э. Райе, Дж. Синки мл., Ф. Тейлор, А. Томпсон и других.

Отдельные аспекты экономической эффективности банковской деятельности раскрыты в работах отечественных ученых практиков: Л.С. Бадак, Л.Г. Батраковой, А.В. Белякова, С.Ю. Буевича, А.А. Козлова, О.Г. Королева, Ю.И. Коробова, Г.Г. Коробовой, Л.Н. Красвиной, И.В. Ларионовой, И.Д. Мамоновой, Ю.С. Маслаченкова, Р.Г. Ольховой, Л.Р. Смирновой, Н.Э. Соколинской, В.П. Суйца, А.М. Тавасиева, А.В. Турбанова, А.В. Тютюнника, Г.Н. Щербакова и других.

Цель и задачи исследования. Цель диссертационного исследования состоит в разработке теоретико-методических основ и практических рекомендаций по кредитованию коммерческими банками субъектов малого и среднего бизнеса, выявлении потребности в инновационных банковских продуктах и формированию предложений по оценке их эффективности и внедрения.

В соответствии с целью данного исследования были поставлены и решены следующие задачи:

- уточнить понятие и определить основные признаки банковских инноваций, раскрыть содержание категории "рынок банковских инноваций";
- проанализировать деятельность коммерческих банков по кредитованию субъектов малого и среднего бизнеса;
- исследовать институциональную обеспеченность экономики банковскими услугами по кредитованию малого и среднего бизнеса;
- выявить потребности в кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса и дать предложения по основным направлениям внедрения инноваций в банковском кредитовании;
- рассмотреть влияние инновационных и информационных технологий для производства и реализации инновационных банковских продуктов;

- рассмотреть эффективность внедрения финансовых инноваций и обосновать новые подходы к оценке в условиях финансового кризиса;

- разработать продуктовые кредитные инновации, позволяющие снизить риски банка, повысить экономическую эффективность деятельности и инновационную активность заемщика, расширить ресурсное предложение для субъектов малого и среднего бизнеса;

- разработать практические рекомендации по развитию финансовых инноваций в банковском секторе.

Область исследования. Исследование проведено по специальности 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" Паспорта специальностей ВАК РФ в рамках разделов 9.3. "Развитие инфраструктуры кредитных отношений современных кредитных инструментов, форм и методов кредитования", 10.10. "Финансовые инновации в банковском секторе", 10.22. "Новые банковские продукты: виды, технология создания, способы внедрения".

Предмет диссертационного исследования. Предметом настоящего исследования являются экономические отношения, связанные с разработкой, внедрением и оценкой инновационных банковских продуктов для кредитования малого и среднего бизнеса.

Объектом исследования выступают кредитные организации, осуществляющие разработку, внедрение и оценку эффективности, инновационных банковских продуктов субъектам малого и среднего бизнеса.

Теоретической и методологической основой диссертационной работы стали общие методы научного познания: абстракция, дедукция и индукция, сравнение, методы институционального подхода, комплексного анализа и синтеза, логической оценки экономических явления, взаимосвязи теоретических и практических аспектов исследования. Сущностная и содержательная характеристика формирования и использования методологических основ управления инновационной банковской деятельностью обосновывается автором с позиции классической и современной экономической науки, материалов научных конференций и международного опыта.

Научная новизна исследования состоит в разработке научно-обоснованного комплекса методических положений и практических предложений по разработке и реализации механизма банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса.

В результате получены следующие наиболее существенные научные результаты, отражающие научную новизну исследования:

- раскрыто содержание и дано расширенное определение "банковская инновация", под которым понимается результат деятельности банковской организации, направленный на получение дополнительных доходов, в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала, на основе разработки и внедрения инновационных банковских продуктов, обеспечивающих сохранение и приумножение капитала клиентов банка;

- дано обоснование и предложен механизм применения сложного кредитного продукта – возобновляемые кредитные линии с уменьшаемым лимитом задолженности – при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса на по-

полнение оборотных средств, позволяющие за счет генерируемого дохода заемщиком, снизить кредитный риск и избежать тем самым наступления дефолта по ссуде;

- усовершенствована модель банковского кредитного продукта – кредит на приобретение и модернизацию основных средств, позволяющая диверсифицировать кредитные вложения по срокам и по целевому назначению, а также способствующая созданию устойчивого денежного потока в среднесрочной перспективе по погашению и обслуживанию кредитного портфеля коммерческого банка;

- предложена модель определения лимита кредитования предприятия, на основе показателя выручки поступающей на расчетный счет в банк, способствующая снижению кредитных рисков, как в кредитование под залог, так и без обеспечения;

- разработана система критериев оценки экономической эффективности банковских инноваций, позволяющая, через показатели затратного, ресурсного и абсолютного типа, сравнить конечные финансовые результаты инновационной деятельности коммерческого банка с произведенными затратами;

- разработан механизм формирования и внедрения инновационных банковских продуктов при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса, позволяющего удовлетворять текущие и возникающие новые потребности, диверсифицировать кредитные риски по срокам, объемам и целевому назначению ссуд, повысить эффективность активных операций коммерческих банков в целом.

Теоретическая и практическая значимость диссертации заключается в разработке теоретических и конкретных практических рекомендаций по формированию, внедрению и использованию инновационных банковских продуктов в кредитовании организаций малого и среднего бизнеса, по совершенствованию процесса управления кредитными продуктами в целях повышения эффективности деятельности коммерческих банков и обеспечения устойчивого развития российской экономики, в развитии недостаточно разработанного направления современных экономических исследований, связанного с инновационными банковскими продуктами.

Практическая значимость исследования состоит в том, что разработанные авторские положения, рекомендации и методики могут быть использованы кредитными организациями и хозяйствующими субъектами – потребителями банковских продуктов и услуг для обеспечения эффективного инновационного взаимодействия и управления инновационной деятельностью, основные положения и выводы диссертации могут быть использованы:

- в конкретной практике работы коммерческих банков;
- при разработке государственных программ поддержки субъектов малого и среднего бизнеса;
- при разработке нормативно-правовых документов, направленных на дальнейшее совершенствование финансово-экономического механизма в банковской системе России;
- при проведении обучения в системе высшего и дополнительного профессионального образования.

Самостоятельное практическое значение имеют:

- модели инновационных банковских продуктов в кредитовании и методические рекомендации по их организации в системе инновационного банковского менеджмента;

- методика анализа и оценки эффективности внедрения инновационных проектов коммерческих банков.

Апробация результатов исследования. Основные положения и результаты исследования апробированы в выступлениях автора на ежегодных научно-практических конференциях профессорско-преподавательского состава, аспирантов и студентов Тольяттинского государственного университета, Волжского университета имени В.Н. Татищева, Самарского государственного университета путей сообщений.

Научно-практические результаты, полученные в диссертации, внедрены и используются в работе в ОАО "НТБ", ЗАО "ГЛОБЭКСБАНК"

Публикации. Положения и выводы, претендующие на научную новизну и положенные в основу диссертации, отражены в 15 печатных работах, общим объемом авторского вклада 5,85 п.л. в том числе три – из перечня, специализированных журналов и изданий рекомендованных ВАК РФ.

Объем и структура работы. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, приложений, иллюстрирована таблицами и рисунками, имеет следующее содержание:

Введение

1. Теоретические аспекты банковских новаций в кредитовании малого и среднего бизнеса

1.1. Экономическая сущность и значение банковского продукта и услуги

1.2. Понятие инновация и банковская инновация

1.3. Классификация субъектов малого и среднего бизнеса

2. Анализ рынка банковских кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса

2.1. Финансирование субъектов малого и среднего бизнеса в России и за рубежом

2.2. Анализ существующих предложений кредитных продуктов для субъектов малого и среднего бизнеса

2.3. Тенденции развития финансирования субъектов малого и среднего бизнеса в России

3. Инновации в кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса

3.1. Кредитные продукты для приобретения и модернизации основных средств

3.2. Новации в беззалоговом кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса

3.3. Эффективность внедрения новых банковских продуктов

Заключение

Библиографический список литературы

Приложения

ОСНОВНЫЕ ИДЕИ И ВЫВОДЫ ДИССЕРТАЦИИ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

1. Раскрыто содержание и дано расширенное определение "банковская инновация", под которым понимается результат деятельности банковской организации, направленный на получение дополнительных доходов, в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала, на основе разработки и внедрения инновационных банковских продуктов, обеспечивающих сохранение и приумножение капитала клиентов банка.

В современной научной и практической литературе в области экономики и финансов, под категорией "банковский продукт" понимается услуга или комплекс взаимосвязанных услуг, предназначенный для удовлетворения потребностей банковских клиентов. Потребности клиентов коммерческих банков, в свою очередь, подразделяются на производственные и личные. В настоящее время, перед банковской системой стоит задача не только предложить клиентам широкий ассортимент имеющихся услуг и обеспечить их высокое качество, но и следовать все возрастающим потребностям со стороны клиентов. Усиление конкуренции в банковском и финансовом секторе в условиях дерегулирования денежно-финансового рынка, является еще одной причиной появления новых банковских услуг.

Банковская инновация – это результат деятельности банка, направленной на получение дополнительных доходов отраженных как в материальном, так и в нематериальном виде, в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала при помощи нововведений, содействующих клиентам в сохранении капитала и его приумножение.

Разнообразие инноваций в современном банковском секторе отражает их классификация, которая имеет общие и особенные черты, присущие деятельности банков отдельных стран. Банковская практика выделяет следующие группы инноваций, объединенных общностью целей: новые услуги, связанные с развитием денежно-финансового рынка, услуги по управлению денежной наличностью, инновации в традиционных сегментах рынка ссудных капиталов.

Развитие инновационной направленности экономики и повышение активности инновационной деятельности хозяйствующих субъектов сопряжены, в первую очередь, с инвестициями. Развитие и модернизация экономики России в значительной степени зависит от достаточности и доступности для предприятий финансовых ресурсов. В условиях недостаточности собственных финансовых ресурсов у предприятий и ограниченности бюджетного финансирования, инновационная деятельность предельно затруднена. Поиск альтернативных источников ресурсов на финансовом рынке становится одной из составляющих инновационного процесса.

Кредитные организации как институциональные инвесторы являются элементом инновационной инфраструктуры и призваны обеспечивать удовлетворение финансовых потребностей экономики в банковских услугах. Банки как финансовые посредники являются источником финансовых нововведений, благодаря которым расширяется возможность предложения денежных ресурсов, инвестирования сбережений и воздействия денежно-кредитной системы на экономические процессы

Применительно к банковскому кредитованию инновации представляют собой реализацию в хозяйственную практику результатов исследований и разработок в виде новых банковских продуктов и услуг, новых методов обслуживания клиентов, новых технологий в информационно-техническом взаимодействии с потребителями, новых принципов управления кредитным риском, новых принципов оценки кредитоспособности клиентов, выхода на новые сегменты рынка.

2. Дано обоснование и предложен механизм применения сложного кредитного продукта – возобновляемые кредитные линии с уменьшаемым лимитом задолженности – при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса на пополнение оборотных средств, позволяющие за счет генерируемого дохода заемщиком, снизить кредитный риск и избежать тем самым наступления дефолта по ссуде.

В классическом понимании банковских операций, кредитная линия представляет собой форму кредитования, при которой выдача кредита производится несколькими частями в пределах установленного лимита.

В определенном смысле, кредитная линия является лишь технической схемой оформления отношений банка с заемщиком, она может иметь различные целевые назначения: начиная от неотложных потребительских нужд, заканчивая пополнением оборотных средств и инвестициями в бизнесе.

Кредитная линия может быть револьверной (возобновляемой) и не возобновляемой. Кредитные линии являются практическим воплощением клиенториентированности и нацеленности на долгосрочные партнерские отношения.

Как показывает банковская практика, кредитование субъектов малого и среднего бизнеса в режиме возобновляемой кредитной линии является высоко рискованным продуктом для этой категории заемщиков.

Даже при всех положительных условиях, выявленных в момент рассмотрения заявки и принятия решения о кредитовании: удовлетворительное финансовое состояние, устойчивый денежный поток в прошлых периодах, обеспеченность кредита, банки сталкиваются с проблемой по обслуживанию и истребованию долга по данному виду банковской операции. Проанализировав компании, допустившие частичный или полный дефолт по кредитам, было выявлено, что одним из основных факторов несвоевременного погашения кредита, стало направление полученной прибыли, в том числе сгенерированной денежными потоками от кредитования, не на погашения части основного долга по кредиту, а на потребление. Т.е. получив от банка кредитную линию, у заемщика через определенное время ослабляется финансовая дисциплина в части целевого расходования оборотных средств.

Временный избыток денежных средств (полученная прибыль) в обороте создает своеобразную ситуацию, когда клиент направляет эти средства на различные цели, например, на инвестирование в какие-либо активы, в том числе и в производственные. В этом случае очевиден нецелевой характер использования денежных средств, когда оборотными средствами финансируются инвестиционные проекты.

В другом случае оборотные средства направляются на цели не связанные с операционной деятельностью предприятия, в т.ч. на личное потребление руководителей и собственников предприятия.

Чтобы исключить или снизить влияние данных обстоятельств на качество обслуживания кредита, необходимо изымать полученную прибыль из оборота

предприятия и направлять на погашение основного долга по кредитному договору. Это возможно осуществить при кредитовании в виде единовременного кредита или невозобновляемой кредитной линии – кредитная линия с лимитом выдачи, когда присутствует график погашения кредита, согласованный и установленный в соответствии с финансовым планом заемщика на этапе рассмотрения сделки о кредитовании. Однако, в данных видах кредитования отсутствуют преимущества кредитной линии рассмотренные выше.

Для того чтобы использовать преимущества кредитной линии и снизить риски при кредитовании для банка, автором предлагается иной вид кредитной линии, отличный от широко представленных, в банковской практике. Это возобновляемая кредитная линия (с лимитом задолженности) с уменьшением лимита кредитования через определенное время в соответствии с финансовым планом предприятия заемщика.

Данный вид кредитной линии объединяет положительные стороны для банка разных видов кредитования: наличие графика снижения задолженности (графика погашения), что упорядочивает управление активами банка, а также позволяет определить лимит и срок кредитования. В данном случае определение лимита и срока кредитования позволяет решать проблемы в определении потребности клиента в заемных средствах и его возможностями погасить кредит в полном объеме.

Для клиента однозначно это экономия на процентах за пользование денежными средствами, из-за возобновляемого типа кредитной линии. Наличие снижаемого лимита задолженности по линии дисциплинирует клиента в своих обязательствах перед банком. Как показывает практика кредитования, при наступлении окончания срока по возобновляемой кредитной линии у клиентов в большинстве случаев нет возможности единовременно погасить обязательства перед банком, и это ведет либо к реструктуризации (изменению первоначальных условий) кредитного договора, либо к дефолту по кредитному договору.

3. Усовершенствована модель банковского кредитного продукта – кредит на приобретение и модернизацию основных средств, позволяющая диверсифицировать кредитные вложения по срокам и по целевому назначению, а также способствующая созданию устойчивого денежного потока в среднесрочной перспективе по погашению и обслуживанию кредитного портфеля коммерческого банка.

Одним из наиболее распространенных в деятельности коммерческих банков кредитных продуктов субъектам малого и среднего бизнеса является "кредит на приобретение и модернизацию основных средств и транспорта", который предполагает приобретение, ремонт, модернизацию основных средств, расширение действующего производства, внедрение новых технологий, развитие научно-технической и инновационной деятельности, развитие экспортных операций и импортозамещения. Данный продукт разрабатывался для удовлетворения потребностей клиентов в среднесрочных и долгосрочных финансовых ресурсах.

При поиске новых сегментов и ниш для кредитования, аналогично жилой ипотеке, когда кредитными средствами финансируется приобретение объекта недвижимости, появляется перспектива проецирования принципов ипотечного кредитования на приобретение коммерческой недвижимости. А при расчете когда, субъект малого и среднего бизнеса оплачивает до 30% от стоимости коммерческого объекта своими средствами, а оставшиеся 70% за счет кредитных

средств со сроком погашения в течение пяти лет, сумма ежемесячного погашения кредита вместе с процентами сопоставима с размером арендных платежей по объекту приобретения.

В таблице 1 и таблице 2 приведены для сравнения расчет платежей по кредиту при приобретении коммерческой недвижимости, и сумма арендных платежей этой недвижимости.

Таблица 1. Расчет платежей по ипотечному кредиту

Го- ды	Коэффициент удорожания недвижимости	Ежегодная сумма плате- жей	Ежемесячный платеж	Сумма процен- тов сред. в мес.	Всего платежей ежемесячно
1	1,00	818 987	55 991	74 416	130 408
2	1,10	900 886	67 189	63 333	130 523
3	1,21	990 975	80 627	50 666	131 294
4	1,33	1 090 072	96 753	36 416	133 170
5	1,46	1 199 079	116 104	17 416	133 520
Всего кредит		5 000 000			

При расчетной сумме кредита в 5 000 000 рублей, стоимость объекта может составлять 7 150 000 рублей, при условии, что кредит предоставляется только на 70% от стоимости покупки.

Таблица 2. Расчет платежей по аренде коммерческой недвижимости

№ п/п	Помещение	Склад	Офис	Торговое
1	Цена за 1 кв.м.	13 000 руб.	25 000 руб.	40 000 руб.
2	Площадь приобретаемого объекта. кв.м.	549,45	285,71	178,57
3	Ставка арендной платы за кв.м. в месяц	200 руб.	350 руб.	700 руб.
4	Сумма арендной платы в месяц	109 890 руб.	100 000 руб.	125 000 руб.

В таблице 2 ставка арендной платы в месяц имеет соотношение к цене за метр площади данного назначения равной 65, т.е. возврат денежных средств от приобретения метра коммерческой площади происходит через 65 месяцев, что соответствует доходности инвестирования 18.5% годовых. В текущей экономической ситуации полученный результат можно считать приемлемым, и при снижении этого показателя (соответственно удлинении срока возврата вложенных средств) рассчитываем, как необоснованный риск покупателя (инвестора) помещения, так и риск кредитора.

Предлагаемый автором новый кредитный продукт отличается от стандартной кредитной линии по нескольким параметрам:

1. *Цель кредитования.* Для банка это понимание того, на какие цели расходуются кредитные средства, и за счет каких источников и в какие сроки будет производиться погашение кредита, при этом соотносятся по срочности пассивы банка с активами. Часто по стандартному кредиту денежные средства направляются на цели не релевантные со сроком предоставленного кредита и к моменту погашения кредита у заемщика отсутствуют необходимые денежные средства, что приводит либо к неисполнению обязательств по кредитному договору, либо к изменению существенных условий договора. В рамках продвижения на рынок кредитных продуктов, упоминание целевого характера кредитного продукта, привлекает не только тех клиентов, у которых существует потребность в

денежных средствах в настоящее время, но и стимулирует клиентов, которые об изменении в своем бизнесе только предполагают.

2. *Сроки кредитования.* Банковский продукт "Приобретение и модернизация основных средств" относится к среднесрочным и долгосрочным кредитам, стандартный кредит соответствует краткосрочному кредитованию. Стандартный кредит для банка не удобен, в части отсутствия графика погашения, что в отличие от нового кредитного продукта отрицательно влияет на расчет платежной позиции банка во времени.

3. *Ставки по кредитным продуктам* отличаются друг от друга, ставка по стандартному продукту варьируется в зависимости от заемщика, размера кредита, качества обеспечения и др. Ставка по продукту "Кредит на приобретение и модернизацию основных средств" дифференцирована в зависимости от срока кредитования.

4. *Наличие графиков погашения кредитов* положительно для банка не только в части платежной позиции, это также повышает платежную дисциплину у заемщика в части распределения своих доходов и расходов.

В отличие от стандартного кредитного продукта в виде кредита или кредитной линии, продукт "Кредит на приобретение и модернизацию основных средств" является специализированным продуктом для удовлетворения потребностей, конкретного сегмента кредитного рынка. Банковский продукт "Кредит на приобретение и модернизацию основных средств" позволяет банку сформировать у потребителей (субъектов малого и среднего бизнеса) потребность в решении широкого круга вопросов касающихся одного из основных активов компаний – места ведения бизнеса: офиса, торгового или складского помещения. Для банка же он является адекватным инструментом для получения прибыли как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Инновации, направленные на создание новых потребностей, достаточно редки, поскольку требуют наличия у банка определенного творческого и инвестиционного потенциала, подкрепленного результатами тщательного маркетингового и социологического исследования. Кроме этого данная подгруппа инноваций несет в себе значительные риски проводимых мероприятий в случае недостаточной полноты данных, полученных в результате исследования рынка, и ошибочности принятого руководящего решения.

4. Предложена модель определения лимита кредитования предприятия, на основе показателя выручки поступающей на расчетный счет в банк, способствующая снижению кредитных рисков, как в кредитование под залог, так и без обеспечения.

Предоставление кредитов без обеспечения, либо под "мягкий" вид обеспечения: товары в обороте, сырье и материалы, готовая продукция, в разное время в отечественной банковской практике имело место, как в бывших "государственных", так и в коммерческих банках.

Изменения в экономике России произошедшие в 2008 году скорректировали кредитные политики коммерческих банков в сторону ужесточения залоговой политики. Кредитование предприятий прекратилось не только под "мягкий" вид обеспечения, но практически во многих коммерческих банках было приостановлено вообще. С прохождением острой фазы экономического кризиса, банкам необходимо было возобновить кредитование, поскольку оно является основным источником получения прибыли. Предоставление банком беззалоговых креди-

тов являться конкурентным преимуществом и позволяет, как удовлетворить потребности собственных, так и привлечь новых потенциальных клиентов.

Определение лимита риска на заемщика позволит минимизировать риски по кредитованию без обеспечения или под "мягкий" вид обеспечения. Методики разных коммерческих банков чаще опираются на определение лимита риска заемщика: величину собственного капитала предприятия-заемщика или величину прибыли, остающуюся, в распоряжении предприятия, после всех расходов.

Автором предлагается применение показателя на основании, которого возможно рассмотреть лимит кредитования для предприятия – торговая выручка компании, поступающая на расчетный счет в банк, а не отраженная в бухгалтерской отчетности. Ввиду сезонного бизнеса необходимо, по мнению автора, использовать среднемесячную выручку за предшествующие двенадцать месяцев, в случае несезонного бизнеса возможен расчет лимита исходя из последних шести месяцев. Для нивелирования колебаний выручки и снижения риска, необходимо применить коэффициент для установления лимита к величине среднемесячной выручки в размере 75%. Отличие в определении лимита кредитования от установления лимита овердрафта по расчетному счету предприятия проводится по двум параметрам:

1. Расчет лимита по овердрафту производится от поступлений на счет предприятия, а не от выручки.

2. Лимит по овердрафту устанавливается в размере до 50% от поступлений, а не 75%, как предполагалось ранее, от выручки.

Опираясь на расчет лимита кредитования, от среднемесячной поступающей выручки, автором предлагается новый банковский продукт для кредитования предприятий малого и среднего бизнеса – "кредит под выручку". Основные потребители данного банковского продукта – это торговые предприятия, как розничные, так и оптовые компании. Продукт предлагается в виде кредита представляемого сроком на шесть месяцев, с еженедельным графиком погашения основного долга равными платежами, и уплатой процентов с периодичностью раз в месяц.

Покажем выше сказанное на условном примере – торговый павильон со средней ежедневной выручкой 20 тыс. руб. имеет возможность получить кредит в размере $(20 \text{ тыс. руб.} \cdot 30 \text{ дней} \cdot 75\%)$, т.е. 450.0 тыс. рублей, при этом сумма еженедельного погашения будет равна $(450 \text{ тыс. рублей} / 26 \text{ недель})$ 17,3 тыс. рублей – что сопоставимо с размером среднедневной выручки.

В отличие от стандартного кредитного продукта, "кредит под выручку" не предполагает жесткого обеспечения, обязательным является лишь поручительство лиц собственников бизнеса – заемщиков банка. В условиях, когда экстренно необходимы финансовые ресурсы для пополнения товарных запасов, например, при расширении ассортимента, открытия дополнительных торговых точек, данный продукт не требует дополнительных расходов и времени по оформлению залогов.

Для снижения рисков на этапе внедрения предлагаемого банковского продукта, возможно, ввести ограничение – в расчет лимита принимать не общую выручку предприятия, а инкассируемую выручку на расчетный счет в банк.

5. Разработана система критериев оценки экономической эффективности банковских инноваций, позволяющая, через показатели затратного, ресурсного и абсолютного типа, сравнить конечные финансовые результаты инновационной деятельности коммерческого банка с произведенными затратами.

По мере разработки новых банковских продуктов, возникает необходимость установления критериев оценки эффективности фактических показателей деятельности коммерческого банка. Выбор таких критериев должен производиться, как для банка в целом, так и для каждого банковского продукта отдельно.

В экономической литературе довольно широко используются такие понятия как "эффект" и "эффективность", приводится множество определений данных категорий. В то же время, однозначной, общепринятой трактовки понятия "эффективность" не существует.

Эффективность банковских инноваций определяется затратами труда, времени, финансовых ресурсов в расчете на единицу всех необходимых и предполагаемых совокупных социально-экономических эффектов создаваемых на основе банковских продуктов, систем и структур. Размер эффекта от реализации банковских инноваций непосредственно проявляется в следующих значениях:

1. Продуктовое – улучшение качества и рост предложений новых услуг.
2. Технологическое – рост производительности труда и улучшение его условий.
3. Функциональное – рост эффективности управления.
4. Социальное – улучшение качества жизни за счет использования новых банковских продуктов.

Следовательно, экономическая ценность банковских нововведений определяется ростом прибыли, расширением масштабов бизнеса и возможностей для последующего реинвестирования капитала.

Цель банковских инноваций – это интенсивное развитие банка, повышение эффективности использования ресурсов, а также обеспечение конкурентоспособности бизнеса.

Экономическая эффективность банковских инноваций означает, что результат, получаемый в ходе вложения ресурсов (финансовых, материальный, информационных, рабочей силы) в новый продукт, услугу или операцию, обладает определенным эффектом. Этот результат приводит к экономии трудовых, материальных и других ресурсов, либо позволяет увеличить количество предоставляемых банковских услуг. Экономическая эффективность банковских инноваций определяется сопоставлением экономических результатов с затратами.

Инновации в банках изменяют следующие основные характеристики банковского процесса:

1. Объем предоставленных услуг, реализованных банковских продуктов.
2. Текущие затраты.
3. Численность персонала занятого в процессе.
4. Длительность операционного цикла.

Для сопоставления вариантов банковских нововведений необходимо учесть два основных, по мнению автора, вида показателей эффективности инноваций.

Показатель эффективности затратного типа (Эз) представляет собой соотношение результата инновации к величине совокупного живого и овеществленного труда (цена инноваций), которое было потреблено.

Показатель эффективности инноваций ресурсного типа (Эр) представляет собой отношение результата к величине примененных ресурсов в стоимостном выражении.

Например, затратный тип показателя эффективности представлен в виде полученного процентного и комиссионного дохода на 1 рубль инновационных затрат, а ресурсный – величиной, обратной отношению результата (процентного и комиссионного дохода) к среднегодовому размеру собственного капитала банка.

Обобщающая характеристика экономической эффективности банковских инноваций, может быть представлена показателем абсолютной эффективности:

$$E = L \div I, \text{ где:} \quad (1)$$

L – прирост экономического результата, прибыли;

I – объем инвестиционных вложений.

В показателе ресурсного типа отражается вся совокупность использованных ресурсов и полная величина экономического результата, полученного от инновации. При неизменности объема работающих активов банка и используемых ресурсов, этот показатель, рассмотренный в динамике, может служить характеристикой степени использования этих ресурсов. Для взаимной динамики показателей экономической эффективности нововведений затратного и ресурсного типа характерны два варианта:

1. Оба показателя или снижаются, или увеличиваются. В любом из этих случаев общее направление изменения эффективности будет однозначным.

2. Указанные показатели изменяются в противоположных направлениях в следующих сочетаниях:

а. Показатель затратного типа увеличивается, а ресурсного – уменьшается;

б. Показатель затратного типа уменьшается, а ресурсный показатель увеличивается;

с. Один из показателей стабилен, а другой изменяется.

В случае *а* затраты увеличиваются из-за вовлечения новых производственных (операционных) ресурсов, использование которых уменьшает операционные затраты, но объем ресурсов увеличиваются быстрее, чем валовой объем оказанных услуг. Такое наращивание объемов за счет новых производственных ресурсов (например, точки продаж банковских услуг), отдача от которых ниже, чем до изменений, расценивается как экстенсивное. В случае *б* эффект от получения отдачи с 1 рубля использованных ресурсов уменьшается в результате снижения размера ресурсов или ухудшения качества (уровня) их использования.

Рассмотрим на условном примере одного из банков эффективность внедрения банковских инноваций. Банк осуществил все этапы по разработке и внедрению банковских инноваций: на первом этапе первичный сбор информации, анализ рынка банковских продуктов. На следующем этапе, на основании полученных данных разработал новые банковские продукты, организовал продвижение инновационных продуктов клиентам и в дальнейшем осуществил оценку результатов разработки и внедрения банковских инноваций.

Банк разработал два новых банковских продукта: кредит-1 и кредит-2. При этом условные затраты на разработку первого продукта составили 500 условных единиц (у.е.), затраты на разработку второго продукта составили 1000 у.е.

Процентный доход по кварталам в течение календарного года, от внедрения новых банковских продуктов и показатели эффективности затратного и ресурсного типа приведены в таблице 3.

Таблица 3. Расчет эффективности внедрения инновационных банковских продуктов

Показатели	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
<i>Процентный доход Кредит-1</i>	50	30	10	20
<i>Процентный доход Кредит-2</i>	75	25	25	25
<i>Эз пр1</i>	0,1	0,06	0,02	0,04
<i>Эз пр2</i>	0,075	0,025	0,025	0,025
<i>Эр пр1</i>	0,005	0,003	0,001	0,002
<i>Эр пр2</i>	0,0075	0,0025	0,0025	0,0025

Собственный капитал банка в течение года примем как постоянное и равное 10 000 у.е.

Показатель эффективности затратного типа $Э_z$ по первому кредитному продукту выше, чем по второму продукту.

Показатель эффективности ресурсного типа $Э_r$, как видно из таблицы, по второму продукту выше, чем по первому.

Таким образом, показатели абсолютной эффективности от внедрения банковских инноваций для первого продукта будут равны:

$$E_1 = \frac{110}{500} = 0.22.$$

Показатели абсолютной эффективности от внедрения банковских инноваций для второго продукта будут равны:

$$E_2 = \frac{150}{1000} = 0.15.$$

Показатель абсолютной эффективности от внедрения первого банковского продукта выше, поскольку это связано с сопоставимыми доходами, при двукратном отличии затрат на разработку и внедрение по продуктам.

Оценка эффективности внедрения банковских инноваций один из обязательных этапов стратегии внедрения инновационных банковских продуктов, и в некоторых случаях, необходимо проводить предварительные расчеты показателей эффективности еще на стадии разработки стратегии, исходя из поставленных задач и целей коммерческого банка.

6. Разработан механизм формирования и внедрения инновационных банковских продуктов при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса, позволяющего удовлетворять текущие и возникающие новые потребности, диверсифицировать кредитные риски по срокам, объемам и целевому назначению ссуд, повысить эффективность активных операций коммерческих банков в целом.

На основе разработанных автором инновационных банковских продуктов в ОАО "Национальный торговый банк" была внедрена линейка банковских продуктов для субъектов малого и среднего бизнеса: "кредит на приобретение и модернизацию основных средства" и "кредит под торговую выручку". Данные продукты имеют различия по срочности: первый продукт относится к средне- и долгосрочным продуктам, второй – "кредит под торговую выручку" относится к краткосрочным. Кроме того, первый кредитный продукт является залоговым, второй – без залоговый, предусматривает только поручительство основных владельцев бизнеса. Ставка по продукту "кредит на приобретение и модернизацию основных средств" на 0,5-1,5% пункта ниже, чем по продукту "кредит под торговую выручку". В таб-

лице 4 представлена динамика за 2007-2009 гг., когда данные кредитные продукты находились на стадии "развитие рынка" и "стабилизация рынка" жизненного цикла инновационного банковского продукта соответственно и являлась наиболее показательной для определения их эффективности..

Таблица 4. Динамика изменения задолженности по портфелям кредитных продуктов

Дата	Под торговую выручку		На приобретение основных средств		Общая задолженность тыс. руб.
	Задолженность тыс. руб.	Кол-во договоров, шт.	Задолженность тыс. руб.	Кол-во договоров, шт.	
01.01.07 г.	7 064,70	13	9 844,10	9	16 908,80
01.02.07 г.	12 233,00	17	18 214,40	11	30 447,40
01.03.07 г.	13 023,00	18	18 077,40	12	31 100,40
01.04.07 г.	10 051,50	15	18 038,90	13	28 090,40
01.05.07 г.	10 554,60	15	24 014,70	15	34 569,30
01.06.07 г.	10 840,90	15	24 298,50	16	35 139,40
01.07.07 г.	8 705,20	17	24 035,30	17	32 740,50
01.08.07 г.	11 280,70	17	26 858,50	20	38 139,20
01.09.07 г.	7 985,50	16	34 503,10	24	42 488,60
01.10.07 г.	9 603,00	16	44 272,80	27	53 875,80
01.11.07 г.	7 086,00	12	53 319,80	31	60 405,80
01.12.07 г.	7 877,90	14	70 175,00	36	78 052,90
ср. значен.	9 692,17	15	30 471,04	19	40 163,21
01.01.08 г.	9 011,60	14	82 016,90	42	91 028,50
01.02.08 г.	10 202,80	13	78 219,70	42	88 422,50
01.03.08 г.	7 966,00	12	74 633,30	43	82 599,30
01.04.08 г.	5 292,00	10	88 330,90	44	93 622,90
01.05.08 г.	6 901,40	12	83 601,00	44	90 502,40
01.06.08 г.	8 223,10	12	80 343,50	44	88 566,60
01.07.08 г.	7 504,90	12	85 380,80	45	92 885,70
01.08.08 г.	7 355,90	14	80 960,30	45	88 316,20
01.09.08 г.	5 020,40	14	76 360,50	44	81 380,90
01.10.08 г.	3 879,50	12	71 443,20	44	75 322,70
01.11.08 г.	2 045,40	9	66 998,70	43	69 044,10
01.12.08 г.	1 029,70	7	63 181,50	40	64 211,20
01.01.09 г.	433,70	4	54 913,80	39	55 347,50
ср. значен.	5 758,95	11	75 875,70	43	81 634,65

Анализ сравнения двух портфелей по продуктам, показывает заметное превышение одного портфеля над другим, как по количеству кредитных договоров, так и объему ссудной задолженности. Данное обстоятельство, по мнению автора, вызвано тем, что "кредит под торговую выручку" направлен на удовлетворение текущих потребностей, а второй продукт на создание новых потребностей. Ссудная задолженность по продуктам снижается с сентября 2008 года, что было обусловлено происходящими кризисными событиями в мировой и отечественной экономике. В октябре 2008 года кредитование по данным программам, было приостановлено, как по инициативе банка, так и из-за снижение спроса на кредитные ресурсы со стороны субъектов малого и среднего бизнеса.

Из таблицы 4 видно, что портфель кредитов под торговую выручку после прекращения выдачи новых кредитов, в течение трех месяцев приостановлен,

виду краткосрочного характера данного продукта. В то же время, второй кредитный продукт – на приобретение основных средств, оформлялся на сроки до 5 лет, соответственно и амортизация портфеля более слабая относительно портфеля кредитов под торговую выручку.

Для оценки эффективности инновационных банковских продуктов: "кредит на приобретение основных средств" и "кредит под торговую выручку" сравним показатели рентабельности активов банка в целом с рентабельностью по портфелю инновационных банковских продуктов на основании отчетности ОАО "Национальный торговый банк".

В таблице 5 приведены основные показатели для оценки эффективности работы банка в целом и отдельно по объединенному портфелю новых банковских продуктов.

Таблица 5. Сравнение эффективности работы банка по инновационным продуктам с эффективностью по работающим активам

Показатель	Источник	На 01.01.2008	На 01.01.2009
Прибыль в млн. руб.	Отчет о прибылях и убытках	256,1	466,9
Чистые процентные доходы (ЧПД) в млн. руб.	Отчет о прибылях и убытках	907,7	1 172,7
Средняя сумма активов в млн. руб.	Баланс	12 486,3	20 009,9
Собственный капитал (СК) в млн. руб.	Отчет об уровне достаточности капитала	1 626,4	3 238,3
Рентабельность активов (ROA)	Прибыль / активы	2,05%	2,33%
Чистая процентная маржа (ЧПМ) по активам	ЧПД / активы	7,27%	5,86%
Рентабельность собственного капитала	Прибыль / СК	15,75%	14,42%
Средняя сумма портфеля новых банковских продуктов в млн. руб.	Приложение 3 и 4	40,1	81,6
Чистый процентный доход по продукту в млн. руб.	Приложение 3 и 4	2,13	5,1
Рентабельность (ЧПМп) кредитного портфеля новых банковских продуктов	ЧПД по продукту / портфель задолженности по новым банковским продуктам	5,31%	6,25%

В результате анализа эффективности деятельности банка в 2007-2008 годах в целом по банку, и по портфелю новых банковских продуктов, автором получены следующие результаты:

В 2007 году рентабельность портфеля новых кредитных продуктов (ЧПМп) – 5,31%, ниже показателя чистой процентной маржи по активам – 7,27%, это обусловлено высокой просрочкой в 2007 году по кредитам "на приобретение основных средств". В 2008 году наблюдается обратная ситуация, рентабельность портфеля новых кредитных продуктов (ЧПМп) – 6,25%, выше показателя ЧПМ по активам – 5,86%, и выше показателя рентабельности ЧПМп за 2007 год, что объясняется ростом портфеля по новым банковским продуктам.

Таким образом, как показывает проведенный автором анализ, внедрение инновационных банковских продуктов не всегда возможно оценить по прямым финансовым и экономическим показателям. В то же время, внедрение иннова-

ционных банковских продуктов дает качественное изменение самого банка, что отражается в лояльности клиентов, их большей удовлетворенностью предоставленными услугами и сервисом. Для оценки данных изменений требуются уже не только количественные оценки, но также и качественные оценки внедрения банковских инноваций.

СПИСОК РАБОТ, ОПУБЛИКОВАННЫХ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Публикации в изданиях, рекомендованных ВАК

1. Терновский Д.Н. Новые банковские продукты в кредитовании малого и среднего бизнеса // Вестник Самарского государственного университета путей сообщения. 2009. Выпуск 5(17). Том 2. С. 23-27. – 0,4 п.л.
2. Терновский Д.Н. Беззалоговые банковские продукты в кредитовании малого и среднего бизнеса // Вестник Самарского государственного университета путей сообщения. 2009. Выпуск 6(18). Том 1. С. 118-121. – 0,4 п.л.
3. Терновский Д.Н. Оценка эффективности внедрения новых банковских продуктов / Аюпов А.А., Терновский Д.Н. // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 3(17). С. 145-147. – 0,25 п.л.

Публикации в других изданиях

4. Терновский Д.Н. Растет объем кредитов, выдаваемых малому бизнесу // Малое предпринимательство России. 2006. № 11. С.34-37. – 0,4 п.л.
5. Терновский Д.Н. Доходная недвижимость – поправка на кредитора // Новости рынка недвижимости. 2006. № 7. С. 7-8. – 0,3 п.л.
6. Терновский Д.Н. Хороший бизнес-план поможет сделать шаг к кредиту // Свой бизнес. 2009. №5. С. 35-37. – 0,4 п. л.
7. Терновский Д.Н. Как в кризис получить кредит для малого и среднего бизнеса // Кредиты и инвестиции. 2009. № 12. С. 14-15. – 0,4 п.л.
8. Терновский Д.Н. Субсидирование кредитов для малого и среднего бизнеса // Время. 2009. № 18. С. 6. – 0,3 п.л.
9. Терновский Д.Н. Государственные гарантии по банковским кредитам // Коммерсант. 2009. № 6. С. 14. – 0,3 п.л.
10. Терновский Д.Н. Кредитные линии для малого и среднего бизнеса // Финансы и экономика. 2010. № 23(173). С. 42-44. – 0,6 п.л.
11. Терновский Д.Н. Свое дело с нуля // Волжская коммуна. 2010. № 34. С. 5-6. – 0,4 п.л.
12. Терновский Д.Н. Кредитный риск в кредитовании малого и среднего бизнеса // Вестник Волжского университета им. Татищева В.Н. 2010. № 3. С. 33-37. – 0,6 п.л.
13. Терновский Д.Н. Предприятия растут за счет кредитных средств // Волжская коммуна. 2011. Февраль. С. 11-12. – 0,4 п.л.
14. Терновский Д.Н. Кредиты малому и среднему бизнесу, в развитии городов // Стратегическое планирование развития городов России: материалы Международной заочной научно-практической конференции. Тольятти: ТГУ, 2011. С. 44-47. – 0,6 п. л.
15. Терновский Д.Н. Прогнозы развития кредитования банками малого и среднего бизнеса // ДЕЛО. 2011. № 10. С. 64-67. – 0,3 п.л.

Автореферат

Подписано в печать 28.04.2012 г. Заказ № К1/1192. Тираж 100 экз.
Отпечатано в КОПИЦЕНТРЕ ООО "Ланфорт",
г. Йошкар-Ола, ул. К. Маркса, 110, тел. 45-55-64